**新 书 推 荐**

**中文书名：****《寻找洞见：发现人们做一件事的深层联系》**

**英文书名：*****Finding Insight: Discovering the Non-Obvious Obvious Connection to Why People Do What They Do***

**作 者： Melinda Spaulding and Mitch Tull**

**出 版 社：Morgan James Publishing**

**代理公司：Waterside/ANA/Jessica Wu**

**页 数：232页**

**出版时间：2024年6月**

**代理地区：中国大陆、台湾**

**审读资料：电子稿**

**类 型：职场励志**

**内容简介：**

**《寻找洞见》深入探讨了洞见发现这一关键但常被误解的过程。**

这本宝贵的指南适用于任何想要理解人类行为动机的人。与以往探讨“什么”和“为什么”的作品不同，《寻找洞见》独特地阐明了“如何”探寻，为人们提供了发现和有效利用洞见所需的分析工具和思维模式。

通过个人叙述、实际案例和互动练习，该书简化了复杂概念，同时又添加了一丝幽默。从试图解码客户行为的营销人员，到激励团队的教练、调查记者、与选民产生共鸣的政治家，或者只是希望更好地理解周围人的个人，《寻找洞见》适用于所有人。其目的是增强批判性思维能力，并为如何解释和应对周围世界提供新的视角。

**作者简介：**

**梅琳达·斯波尔丁（Melinda Spaulding）**是营销研究咨询公司 Practical Insights, Inc. 的合伙人兼总裁，也是营销教育内容公司Practical Marketing Skills, LCC 的联合创始人。梅琳达的职业生涯始于她在乔治亚大学获得的市场研究硕士学位。她是伊利莱公司从该项目中招聘的第一位市场研究顾问。梅琳达转向了市场研究服务方面，包括运营分析功能，并在G&S Research的执行委员会任职。2007年，她和丈夫成立了 Practical Insights, Inc.，使她能够在主要市场研究项目的基础上向前迈进。如今，梅琳达以她整合数据的能力，将洞见与策略联系起来，并分享讲故事的艺术，因此备受瞩目。她目前居住在印第安纳州的西塞罗。

**米奇·塔尔（Mitch Tull）**是 全球性咨询公司Marketing Skill Partners LLC的创始人兼负责人，为领先的制药和医疗保健公司的营销能力领导人提供建议，以实现顶级业务成果所需的营销基础。作为一名经验丰富的制药业高管，塔尔擅长全球医疗保健营销，在伊利莱公司任职的三十多年中担任过多个营销领导职位，包括领导伊利莱公司的市场营销学院。米奇也是营销教育内容公司Practical Marketing Skills, LLC的联合创始人，提供有关洞见发现和战略营销的教育和学习资源。他获得了阿肯色大学的药学学士学位，与妻子一起居住在印第安纳州的卡梅尔。

**感谢您的阅读！**

**请将反馈信息发至：版权负责人**

**Email**：**Rights@nurnberg.com.cn**

安德鲁·纳伯格联合国际有限公司北京代表处

北京市海淀区中关村大街甲59号中国人民大学文化大厦1705室, 邮编：100872

电话：010-82504106, 传真：010-82504200

公司网址：[http://www.nurnberg.com.cn](http://www.nurnberg.com.cn/)

书目下载：<http://www.nurnberg.com.cn/booklist_zh/list.aspx>

书讯浏览：<http://www.nurnberg.com.cn/book/book.aspx>

视频推荐：<http://www.nurnberg.com.cn/video/video.aspx>

豆瓣小站：<http://site.douban.com/110577/>

新浪微博：[安德鲁纳伯格公司的微博\_微博 (weibo.com)](https://weibo.com/1877653117/profile?topnav=1&wvr=6)

微信订阅号：ANABJ2002

